

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

1.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan mengenai kegiatan bisnis Ocha Mentai, maka terdapat beberapa kegiatan pengendalian (*controlling*) dan evaluasi yang perlu diperhatikan dalam menjalankan aktivitas bisnis. Hal tersebut dilihat melalui aspek *finance, people, marketing, operation* terkait pengelolaan bisnis yang dijabarkan sebagai berikut.

5.1.1 *Controlling & Evaluation Financial*

Dalam menjalankan bisnis Ocha Menta pada aspek *financial*, kami melakukan pengendalian terhadap sumber daya utama yang dimiliki perusahaan dengan menentukan kebijakan dan mengendalikan aktivitas keuangan yang masuk dan juga keluar yang terjadi pada periode tertentu sehingga akan mencapai tujuan secara efektif, yaitu:

1. *Prospective analysis*

Ocha Mentai memiliki strategi dalam membuat perencanaan keuangan yang akan digunakan untuk masa depan, sehingga dalam menentukan kebijakan dan keputusan yang akan digunakan nantinya akan melalui penilaian hasil penjualan dan pengeluaran keperluan distribusi Ocha Mentai saat ini. Dengan membuat rencana terbaik dalam menghasilkan keuntungan secara maksimal dan meminimalisir penggunaan keuangan perusahaan sehingga menciptakan hasil yang optimal. Dalam hal ini, Ocha Mentai akan melakukan pemenuhan pengeluaran secara efisien dalam aktivitas bisnis, dan melakukan pemasaran secara berkala.

2. Melakukan pengecekan ulang terhadap pencatatan laporan keuangan.

Karena saat ini dalam melakukan pencatatan hasil penjualan Ocha Mentai masih dilakukan secara manual, yang mengakibatkan terjadinya *human error*. Maka

kami akan melakukan pengecekan secara detail, dan diharapkan semua aktivitas keuangan keluar dan masuk memiliki sumber bukti yang nyata. Adapun tindak lanjut yang akan dilaksanakan yaitu dengan melakukan pencatatan keuangan menggunakan komputerisasi dan teknologi digital agar dapat meminimalisir terjadinya *human error* dan menghasilkan laporan penjualan yang lebih jelas.

3. Melakukan pengawasan arus kas.

Aktivitas arus kas harus terus terjaga keamanannya oleh bagian keuangan dengan mengawasi pengeluaran dana yang diperlukan maupun dalam hal pembayaran gaji karyawan. Tujuannya adalah agar tidak terjadinya kesalahan pencatatan dan mengoptimalkan penggunaan kekayaan perusahaan yang didapatkan.

5.1.2 Controlling & Evaluation People

Dalam melakukan pengendalian terhadap sumber daya manusia untuk meningkatkan kinerja yang maksimal dan mengembangkan bisnis yang dijalankan, maka diperlukan evaluasi terhadap hasil kinerja karyawan tersebut. Dengan membuat rencana dan strategi yang digunakan pada masa depan melalui saran yang telah dilalui pada saat ini, yaitu:

1. *Succession planning*

Ocha Mentai akan melakukan perencanaan kedepannya dengan melakukan proses identifikasi tindakan yang diperlukan dalam mengembangkan perusahaan untuk meningkatkan kinerja karyawan.

2. *Reward strategies*

Memberikan evaluasi terhadap kebijakan dalam memberikan *reward* kepada anggota dan karyawan yang. Hal tersebut dapat digunakan untuk mengembangkan, memajukan *reward policies, practices and processes* jangka panjang dalam pencapaian tujuan bisnis dan juga manajemen sumber daya manusia.

3. *Employee development*

Melakukan pengendalian terhadap hasil kinerja karyawan dengan melihat *performance* yang diberikan karyawan kepada Ocha Mentai, dan terus melakukan pengembangan terhadap karyawan tersebut terkait aktivitas bisnis yang dijalankan. Karena hal tersebut akan berdampak pada komitmen terhadap kinerja karyawan yang akan berpengaruh pada efektivitas perusahaan. Maka, salah satu untuk meningkatkan kinerja karyawan adalah dengan membentuk *organization culture* yang mendukung untuk karyawan Ocha Mentai.

5.1.3 Controlling & Evaluation Marketing

Dalam melakukan pengendalian terhadap aktivitas *marketing* yang dilakukan pada Ocha Mentai, kami memiliki perencanaan dalam pengembangan aktivitas *marketing* di masa depan, yaitu:

1. *Brand*

Dengan melalui *product Branding*, Ocha Mentai akan melakukan evaluasi terhadap *product branding* yang menjadi identitas suatu produk. Salah satunya adalah dengan melihat respon *customer* terhadap produk Ocha Mentai, sehingga menjadi evaluasi terhadap produk Ocha Mentai melalui berbagai pandangan *customer* yang berbeda.

2. Promosi (*promotion*)

Melakukan evaluasi terhadap aktivitas pemasaran, sehingga terdapat hasil peningkatan penjualan yang didapat dari aktivitas promosi produk Ocha Mentai tersebut.

3. *Public relation* (hubungan masyarakat)

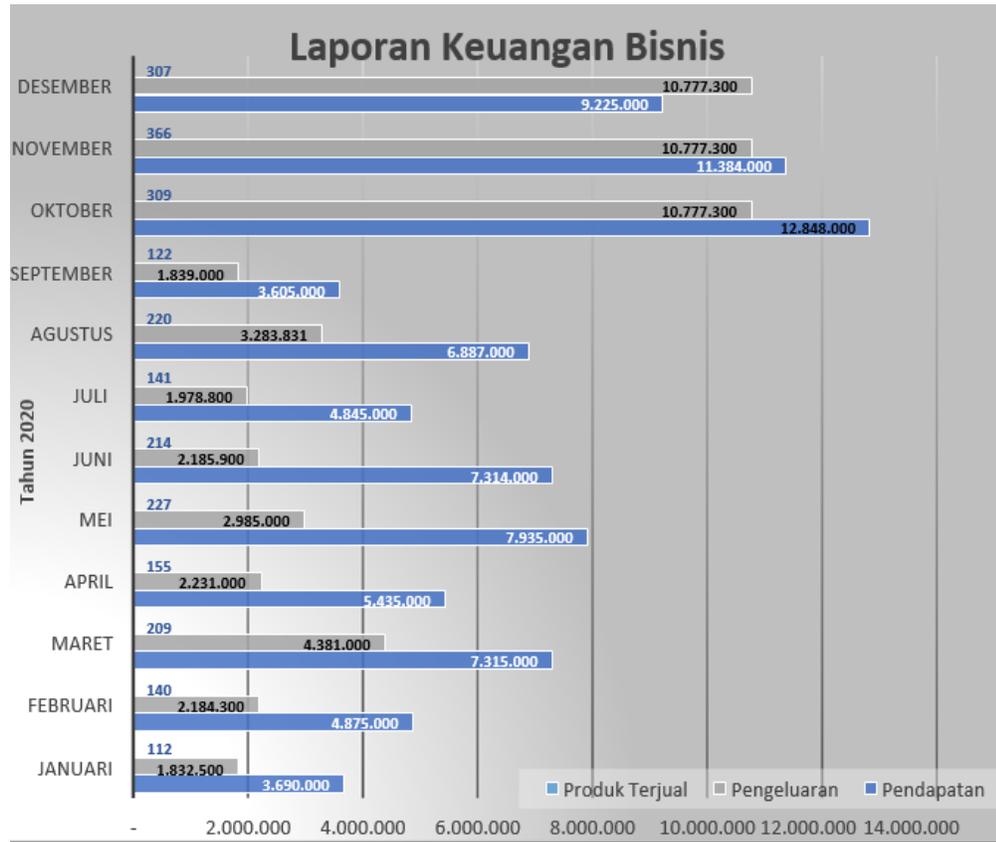
Merupakan kegiatan yang dilakukan untuk membentuk opini *customer* dan memberikan informasi mengenai suatu produk atau *brand* perusahaan yang disebarkan kepada masyarakat melalui media tertentu. Ocha Mentai melakukan kegiatan berbagi kepada masyarakat yang membutuhkan dengan memberikan 10% hasil keuntungan yang telah di telah didapatkan. Customer yang telah

membeli produk Ocha Mentai secara tidak langsung sudah berkontribusi dalam membantu masyarakat yang membutuhkan.

4. *Value and satisfaction,*

Customer yang membeli produk Ocha Mentai memiliki harapan terhadap nilai yang ditawarkan pada produk yang dibelinya. Pada saat *customer* memberikan *feedback* terkait produk Ocha Mentai, maka hal tersebut merupakan nilai dan tingkat kepuasan *customer* yang telah Ocha Mentai penuhi. Sehingga Ocha Mentai harus terus memberikan kualitas yang baik agar *customer* menjadi loyal terhadap produk yang ditawarkan.

Dengan melakukan analisa terhadap hasil penjualan setelah dilakukannya pemasaran pada *platform online* seperti media sosial, *ecommerce*, dengan bantuan *influencer*, *personal selling*, melakukan promosi dan sebagainya, berikut merupakan *feedback* dari adanya kegiatan pemasaran dengan hasil pendapatan, pengeluaran, dan hasil penjualan produk yang telah dilakukan Ocha Mentai selama satu tahun.



Sumber: Ocha Mentai (2020)

Gambar 5.1 Laporan Keuangan Bisnis Ocha Mentai

Berdasarkan pada gambar 5.1 terdapat laporan dari jumlah produk yang sudah terjual selama periode satu tahun, dengan total penjualan sebanyak 2522 units produk Ocha Mentai yang berhasil dijual dan dikonsumsi oleh *customer*. Dari hasil penjualan tersebut terdapat penurunan dan peningkatan jumlah produk. Terdapat peningkatan penjualan yang dihasilkan pada periode bulan Oktober sampai dengan Desember yang signifikan. Maka dapat disimpulkan pendapatan keuntungan yang dihasilkan selama periode satu tahun adalah sebesar Rp 30.124.769 dalam menjalankan aktivitas bisnis Ocha Mentai.

5.1.4 Controlling & Evaluation Operation

Pengendalian *operation* merupakan sebuah proses yang dijalankan untuk dapat menyediakan kualitas produk bahan baku yang terbaik dalam memenuhi kebutuhan dalam aktivitas bisnis terkait tujuan pengendalian yang telah dicapai. Ocha Mentai memiliki perencanaan terkait *operation controlling*, yaitu sebagai berikut.

1. Melakukan restock barang secara efisien dan efektif

Ocha Mentai masih melakukan *restock* barang secara manual, sehingga pengeluaran terhadap beban – beban *operation* tidak optimal. Maka diperlukan strategi dalam meminimalisir pengeluaran dalam melakukan *restock* bahan baku yang diperlukan, sehingga akan dapat menghemat biaya yang dibutuhkan.

2. Melakukan penjadwalan terhadap *restock* barang

Ocha Mentai akan melakukan penjadwalan rutin dalam melakukan *restock* bahan baku yang diperlukan, sehingga kegiatan tersebut akan lebih terstruktur dan jelas dalam menjalankan aktivitas bisnis.

1.2 Saran

Untuk terus dapat meningkatkan perkembangan bisnis yang sedang dijalankan oleh Ocha Mentai, maka terdapat beberapa saran yang diperlukan untuk memaksimalkan kegiatan bisnis tersebut. Saran ini diharapkan dapat menjadi identifikasi dalam hal menilai maupun mengukur suatu kegiatan bisnis agar kedepannya dapat berjalan dengan lebih baik lagi. Adapun saran yang dapat diberikan untuk Ocha Mentai, yaitu:

1. Memperkuat *marketing* dengan menggunakan *influencer* dalam memperkenalkan produk Ocha Mentai yang sedang dijalankan, sehingga dapat menambah minat pembelian dari para customer dan akan semakin tertarik dalam membeli produk Ocha Mentai.
2. Memiliki *brand ambassador* dengan bekerjasama kepada pihak yang memiliki potensi untuk menaikkan *brand* Ocha Mentai kedepannya.
3. Berdasarkan Dessler (2013), terdapat aktivitas *recruitment* yaitu *eksternal* dan

internal. Di dalam aktivitas *eksternal* terdapat kegiatan *referrals & walk-ins*, yang awalnya digunakan oleh Ocha Mentai dalam melakukan pencarian karyawan baru, yaitu melalui relasi yang ada. Sehingga dalam kegiatan tersebut sumber daya yang dimiliki menjadi tidak sesuai. Maka dari itu dalam mencari kandidat calon karyawan yang potensial, Ocha Mentai perlu melakukan pencarian salah satunya dengan *advertising*. Tujuan dalam kegiatan *advertising* dengan menggunakan konten lowongan iklan tersebut akan memberikan informasi yang jelas terkait calon karyawan yang ingin mendaftarkan dirinya dan juga perusahaan dapat melihat calon kandidat karyawan yang memang sesuai dengan kriteria perusahaan.

4. Untuk terus meningkatkan penjualan, kegiatan bisnis Ocha Mentai perlu mengencangkan kegiatan promosi salah satunya dengan menggunakan *e-marketing*. Kegiatan *e-marketing* yang dimaksudkan adalah seperti melakukan aktifitas penjualan melalui media sosial, *ecommerce* dan berbagai *digital platform* lainnya, yang akan menambah keuntungan karena perusahaan dapat menjangkau pasar secara luas melalui kegiatan promosi maupun mengkomunikasikannya dengan menggunakan *e-marketing*.
5. Melakukan analisa kinerja karyawan di dalam perusahaan, karyawan yang bekerja melalui toko fisik (*offline*) perlu dilakukannya kegiatan *monitoring* agar dapat terus melihat kompetensi yang dilakukan karyawan selama bekerja. Dengan memberikan penilaian secara keterampilan dan spesifikasi pekerjaan yang dilakukan karyawan tersebut, akan dapat meningkatkan kinerja karyawan yang kurang maksimal ketika melayani *customer*.
6. Mengubah nama Ocha Mentai pada aplikasi Gojek dan Grab dengan tidak menggunakan titik (Ocha.Mentai) pada tampilan pemesanan, agar *customer* dapat dengan mudah mencari dan memesan produk Ocha Mentai.
7. Melakukan analisis tren dalam melihat keadaan pasar yang bertujuan untuk menciptakan variasi menu yang lebih inovatif untuk memenuhi kebutuhan *customer* Ocha Mentai.